

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CAFÉ
PERGAMINO EN EL MUNICIPIO DE SAN LORENZO NARIÑO
(Resumen Analítico)**

***BUSINESS PLAN FOR A PERGAMINO COFFEE MARKETING COMPANY IN
THE MUNICIPALITY OF SAN LORENZO NARIÑO
(Analytical Summary)***

Autores (*Authors*): GÓMEZ ESTRELLA, David Fernando, GUERRA TONGUINO, William Duván.

Facultad (*Faculty*): de FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.

Programa (*Program*): CONTADURÍA PÚBLICA

Asesor (*Support*): MG. ANA CRISTINA ARGOTI CHAMORRO

Fecha de terminación del estudio (*End of the research*): JUNIO 2024

Modalidad de Investigación (*Kind of research*): Trabajo de Grado

PALABRAS CLAVE

PLAN DE NEGOCIO
EMPRESA
COMERCIALIZADORA
CAFÉ PERGAMINO
MUNICIPIO

KEY WORDS

*BUSINESS PLAN
COMPANY
MARKETING COMPANY
PARCHMENT COFFEE
MUNICIPALITY*

RESUMEN: Entre los municipios cafeteros de Nariño que han logrado destacarse en el cultivo y producción de café de calidad para la comercialización, se encuentra San Lorenzo, ubicado al norte de Nariño, en el ramal del Nudo de los Pastos, tiene un clima privilegiado para la agricultura, con una altitud de 1.867 metros sobre el nivel del mar y una temperatura promedio de 17° C. Sin embargo, estas ventajas competitivas en la producción de este bien en la región se

enfrentan a problemas como la falta de empresas comercializadoras que permitan a los productores vender su producto en condiciones de competitividad y generar mayores ingresos. Por lo cual, la propuesta radica en elaborar un plan de negocio para una empresa comercializadora de café pergamino en el municipio de San Lorenzo Nariño.

Para la metodología de investigación del proyecto se tuvo en cuenta un estudio descriptivo, con enfoque empírico analítico, por medio de la observación y aplicación de encuestas, para la cual se tomó como población a 3602 productores de café, que son socios claves en la cadena de suministros del negocio, para definir la muestra se tuvo en cuenta la ecuación de fórmula estadística finita definida con un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 5%, que dio como resultado 348 proveedores potenciales a encuestar distribuidos entre los municipios de Cabecera municipal, El Carmen, San Gerardo, San Rafael, Santa Cecilia, Santa Cruz y Santa Martha, Esto arrojó información relevante, que permitió conocer los gustos y preferencias de la población objetivo, asimismo, las experiencias de empresas comercializadoras de café en la región. Factores determinantes para concluir con el análisis de las diferentes variables, que fueron: determinar las necesidades técnicas y de infraestructura requeridas, diseñar un estudio administrativo y legal, análisis económico y financiero y evaluar el impacto social y ambiental.

Con base a los resultados obtenidos se realizó un Plan de negocios, el cual permitió conocer la factibilidad creación de la comercializadora de café pergamino en el municipio de San Lorenzo Nariño.

ABSTRACT: among the coffee-growing municipalities of Nariño that have managed to stand out in the cultivation and production of quality coffee for commercialization, is San Lorenzo, located north of Nariño, on the Nudo de los Pastos branch, it has a privileged climate for agriculture. , with an altitude of 1,867 meters above sea level and an average temperature of 17° C. However, these competitive advantages in the production of this good in the region face problems such as the lack of marketing companies that allow producers sell your product in competitive conditions and generate greater income. Therefore, the proposal lies in developing a business plan for a parchment coffee marketing company in the municipality of San Lorenzo Nariño.

For the research methodology of the project, a descriptive study was taken into account, with an empirical analytical approach, through observation and application of surveys, for which 3,602 coffee producers, who are key partners in the chain, were taken as the population. of business supplies, to define the sample, the finite statistical formula equation defined with a confidence level of 95% and a margin of error of 5% was taken into account, which resulted in 348 potential suppliers to be surveyed distributed among the municipalities. of Municipal Headquarters, El

Carmen, San Gerardo, San Rafael, Santa Cecilia, Santa Cruz and Santa Martha. This yielded relevant information, which allowed us to know the tastes and preferences of the target population, as well as the experiences of coffee marketing companies in the area. region. Determining factors to conclude the analysis of the different variables, which were: determining the technical and infrastructure needs required, designing an administrative and legal study, economic and financial analysis and evaluating the social and environmental impact.

Based on the results obtained, a business plan was made, which allowed us to know the feasibility of creating the parchment coffee marketer in the municipality of San Lorenzo Nariño.

CONCLUSIONES: una vez terminado el plan de negocios, se concluye que, en el municipio de San Lorenzo, existe una gran oportunidad comercial para la venta de café, sin embargo, no cuentan con la capacidad logística, de promoción y comunicación lo cual no ayuda a obtener una rentabilidad deseada, dificultando la calidad de vida de los caficultores, es así como la comercializadora de café pretende brindar precios justos y condiciones óptimas para la distribución y comercialización de café pergamino, facilitando el transporte por medio de una planificación de rutas, además de desarrollar estrategias de promoción y de mercado para visualizar la calidad del café.

En el estudio de mercado se determinó una demanda insatisfecha positiva para la comercializadora, y se desarrolla unas estrategias de promoción y distribución del café donde prime el gana-gana, en este caso, proveedores y comercializadora.

El estudio técnico y de infraestructura es de suma importancia, ya que uno de los factores es que este estudio ayuda a determinar una ubicación estratégica de la empresa permitiendo así que esta pueda llegar a incursionar de mejor manera en el mercado.

También se menciona un estudio administrativo que da a conocer un direccionamiento acorde a las necesidades de la comercializadora, y diferentes manuales, los cuales ayuda a establecer estándares de calidad, y condiciones de trabajo seguras.

Por último, en el estudio financiero, se obtuvo una TIR de 13,42%, VPN de \$1.328.852 es decir, estos resultados muestran que la creación de la comercializadora es viable.

CONCLUSIONS: *once the business plan is finished, it is concluded that, in the municipality of San Lorenzo, there is a great commercial opportunity for the sale of coffee, however, they do not have the logistical, promotion and communication*

capacity, which does not help to obtain a desired profitability, hindering the quality of life of coffee growers, this is how the coffee marketer aims to provide fair prices and optimal conditions for the distribution and marketing of parchment coffee, facilitating transportation through route planning, in addition to developing Promotion and market strategies to visualize the quality of coffee.

In the market study, a positive unsatisfied demand was determined for the marketer, and coffee promotion and distribution strategies were developed where win-win prevails, in this case, suppliers and marketer.

The technical and infrastructure study is of utmost importance, since one of the factors is that this study helps determine a strategic location of the company, thus allowing it to better enter the market.

An administrative study is also mentioned that provides guidance according to the needs of the marketer, and different manuals, which help establish quality standards and safe working conditions.

Finally, in the financial study, an IRR of 13.42%, NPV of \$1,328,852 was obtained, that is, these results show that the creation of the marketing company is viable.

RECOMENDACIONES: en relación a las recomendaciones es necesario obtener certificaciones de calidad, donde garantice que el producto ha sido comercializado por medio de buenas prácticas y altos estándares de sostenibilidad, lo cual atrae consumidores nacionales e internacionales.

También se debe invertir en nuevas tecnologías de procesamiento y secado que aseguren la consistencia y calidad del café pergamino, asimismo, implementar software de gestión de rutas y planificación logística para optimizar los tiempos de transporte.

Por último, crear grandes alianzas y estrategias con compradores nacionales e internacionales, como por ejemplo cadenas de cafeterías, supermercados y distribuidores nacionales con el fin de obtener contratos a mediano o largo plazo.

RECOMMENDATIONS: *in relation to the recommendations, it is necessary to obtain quality certifications, which guarantee that the product has been marketed through good practices and high sustainability standards, which attracts national and international consumers.*

Investment should also be made in new processing and drying technologies that ensure the consistency and quality of parchment coffee, as well as implementing route management and logistics planning software to optimize transportation times.

Finally, create great alliances and strategies with national and international buyers, such as coffee chains, supermarkets and national distributors in order to obtain medium or long-term contracts.